

赚钱教练

最实用的东方《思考致富》学
如何快速赚到200万

徐瑞★著

第一集人赚钱教练

大众文艺出版社

A black and white portrait of a man, Xu Rui, wearing a suit and tie, looking directly at the camera. The background is dark and textured.

最实用的东方《思考致富》学

赚钱教练

如何快速赚到100万

科学研究统计：每投资1元钱在学习上，可以赚回80元钱。

我曾经以为学习会改变命运，花了大量的时间和金钱，上了无数的培训课程，拜访了几十位成功人士，每天看书到深夜，一天不学习就焦虑惶恐和心虚。结果还是穷困潦倒，才明白自己原来整天都是为学习而学习。

经过痛彻入骨的反思和漫长的自我摸索，终于让我顿悟：不是学习改变命运，不是知识改变命运，不是行动改变命运，因为很多非常非常勤奋的人依然贫困。到底如何才能成功致富？怎么才会改变命运？一切尽在本书中。

徐瑞★著

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

赚钱教练/徐瑞著.

—北京:大众文艺出版社,2007.2

ISBN 978-7-80171-932-4

I. 赚...

II. 徐...

III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 008603 号

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号 邮编:100009)

北京顺义向阳胶印厂印刷 新华书店经销

开本 787×1092 毫米 1/16 印张 13 字数 140 千字

2007 年 3 月北京第 1 版 2007 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80171-932-4

定价:22.00 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746



掏心窝子的话

2004年的春节,是我一生中最落魄的时候,漂在北京四年的我,却没有路费回家过年。大年三十那天晚上,我不敢想像父母是什么样的心情,只是打了一个电话向两位老人拜了年,借口说公司实在是太忙走不开,祝二老新年快乐。挂了电话,那种刻骨铭心的心酸感觉,我想我这一辈子也难以忘记。

大年初一早晨起床,我在镜子前刷牙,忽然看见自己长了很多白头发。我是一个非常开朗、乐观的人,这时我理解了为什么伍子胥一夜之间白了头。

我问自己,为什么这么贫穷?!

拷问灵魂的反思,我告诉我自己,我之所以这么贫穷是因为有一个贫穷的脑袋!

都说知识改变命运,于是我做出了一个非常明智的选择——去学习。

我开始大量阅读世界顶级成功人士的书籍,向他们学习:我向戴尔·卡耐基学习,学习他的《人性的弱点》、《人性的优点》;向拿破仑·希尔学习,学习他的《思考与致富》;向安东尼·罗宾学习,学习他的《唤起心中的巨人》、《潜能成功学》;向罗勃特·T·清崎学习,学习他的《富爸爸 穷爸爸》;向陈安之学习,学习他的《自己就是一座宝藏》;向世界最伟大的推销员乔·吉拉德学习,学习他的《将任何产品卖给任何人》;向余世维学习,学习他的《赢在执行》;向李践学习,学习他创立的行动成功学《做自己想做的事》;向推销之神原一平学习……

我研究和拜访十几位全世界杰出的成功人士和富豪,参加无数的成功和创富课程,我还向身边所有的成功者学习,到处参加各种各样的论坛,拜访所有能接触到的各行各业成功的老板。我非常诚恳的向那些老板请教:您是如何掘到人生的第一桶金?您是如何成功的?得到的答案也是五花八门:有的老板说成功=30%知识+70%人脉;有的老板说成功=30%知识+70%做人;

有的老板说要想成功必须胆大、心细、脸皮厚；有的老板说要成功就得“我不要脸、我不要脸、我不要脸”……

结果是越学越糊涂，越学越迷茫，到底我人生的第一桶金如何去掘？如何去挖？我还是不知道，但是我每天都还在学习，每天晚上都看书。也许这些书有的你也看过，也许类似的书你看的比我还要多，可是大家为什么还都没有成功？

后来我发现，我整天都在为学习而学习。都说成功不是思考出来的，不是学习出来的，成功是执行出来的。可我怎么去执行呀？

做生意，本钱哪来？

找工作，没文凭没学历。

自己创业，又没经验！

2005年3月，我到人才市场（原来说是劳务市场，经朋友批评说“劳务市场”这个词是自掉身价，我觉得很有道理，就改为人才市场）应聘了一圈，找到的工作没有底薪超过800元的，而且很多还是有销售任务的责任底薪的业务员工作。别说赚100万，就是养活自己都成问题。最便宜的平房、学生公寓一个月也要二百多块大洋，再减掉吃喝拉撒，真是兜比脸还白!!!

经过痛苦而漫长的学习和自己摸索，我从一个穷小子脱胎换骨。现在的我，完全拥有李嘉诚的头脑。

2005年11月6日，我辞职开始创业，当时全部家当加起来才4300元，交了半年的房租4200元后，兜里只剩下100块钱。短短的不到90天，我成了高尔夫俱乐部的营销顾问、度假村的营销顾问、《使馆商情》杂志社的运营总监、娱乐城的运营总监、签下了百万年薪的房地产公司营销总监的聘用合同、自己也开了广告公司。

我是如何从一个一穷二白，上无片瓦遮掩，下无立锥之地的穷小子，变成多家企业的执行总裁、营销总监？下面就是我自己亲身经历的故事，我把我学习的知识结合自己的实践，总结为赚钱成功学的“赚钱八步”。

我将毫无保留地把自己所学到的知识，知无不言、言无不尽地与朋友们分享。我希望能够用朴实无华的语言，务实多于原理的文字，给你以启迪与帮助。

徐瑞

xuruimissyou@126.com



Contents 目录



膨胀你的野心 1

多大的野心决定多大的思想格局,成就多大的财富

要赚钱,你必须有赚钱的野心。野心是什么?野心就是目标,就是理想,就是梦想,就是企图,就是行动的原动力!

- 3 用野心成就富豪
- 4 从0到亿万的神笈
- 8 大款富豪宁有种乎?
- 9 赚钱并不像你想像的那么难!

超级赚钱心法 2



金钱是价值的交换,越付出就越富有

想要赚大钱,首先要立德。无德者虽有一时一事的成功,但却会失败一生,终为人所唾弃;德厚之虽有一时一事的失败,但却成功一生,让人心悦诚服。因此,想永立不败之地地赚到大钱,必须要做到厚德才能载物!

- 15 如何制造你的赚钱机会
- 16 怎样搭建你的赚钱平台
- 18 小富靠勇,中富靠智,大富靠德
- 20 赚钱金身塑造法



超级赚钱成功学 3

钱是价值的化身,是业绩的体现,是思维的物化,是智慧的回报!

赚钱成功学是以成功的富豪为研究对象,揭示赚钱的规律,提供赚钱方法,实施赚钱训练,提高你的赚钱素质与能力,帮助你快速挖掘第一桶金和建立原始积累的学问。

- 25 赚钱成功学的原理是什么?
- 26 赚钱成功学的由来?

赚钱第1步 胆商决定一切

胆商不够,谈何赚钱!为什么能白手打天下,就是因为有敢为天下先的超人胆识。

- 28 为什么优秀的人很少成老板?
- 29 突破赚钱的第一道屏障
- 32 人生最大的冒险就是不去冒险
- 34 成就富豪的第一关
- 36 赚一百万比赚一万更容易

赚钱第2步 财商改变命运

富豪是靠体力还是脑力赚钱?所以没有穷人,只有穷头脑!

- 46 脱胎换脑
- 48 富脑袋与穷脑袋的12点神奇差别
- 53 赚钱终极秘诀
- 57 如何做个又赚钱又自由的富人
- 58 你不理财,财不理你

赚钱第3步 情商拯救贫穷

情商搭建人脉,人脉就是钱脉。

- 62 教你怎样和总统成哥们儿
- 66 命运掌握在朋友手里
- 68 找到自己生命中的贵人
- 70 如何筑建人脉金矿
- 72 用人脉赚钱的技巧

赚钱第4步 逆商打造钱途

所有逆境,都是完善自己,超越别人的机会。

- 75 无商不艰
- 76 富豪就是这样炼成的!
- 78 什么是你赚钱的资本
- 81 失败是过程不是结果
- 83 绝境逢生的秘方

赚钱第5步 无技胜在“赢”销

没文凭、没学历、没技术，让我们走“赢”销的康庄大道。

- 88 “出卖”你自己
- 91 “卖”向成功的捷径
- 93 知行合一
- 95 终极营销之道
- 98 “赢”销实战演练

赚钱第6步 无资智借东风

《三国演义》读懂一个字——借

- 126 零资本的空手道
- 127 善借者为王
- 131 快速赚钱的思考模式
- 134 点纸成金术
- 150 金钱无处不在的奥秘

赚钱第7步 无畏所向无敌

人言无畏，什么都不惧，鬼都怕三分，所以天下无敌。

- 152 驱走阻碍赚钱的“心魔”
- 154 钱由心造，富由心生
- 158 必须拥有所向披靡的赚钱胸襟
- 160 我就是钱
- 164 无敌心诀

赚钱第8步 无极成就大家

人的所有劳动中能产生最大价值的就是思考，走自己特色的赚钱之路！模仿别人，学得快，死得早。

- 166 赚钱才是硬道理
- 168 经验是赚钱的陷阱
- 169 激活你的赚钱神经
- 173 破译赚钱的密码
- 175 永恒的赚钱黄金方程式



赚钱一定有方法 4

一个新的金钱观念,你生活就会富裕起来;一个新的发财思路,你的资产会快速增长;一个新的创意,会让你可以找到赚大钱的新路;一个新的点子,你可以用别人的钱赚自己的钱;一个新的招数,你能出奇制胜,由穷人变成富翁。

无资本靠动脑,下面的小故事会为你提供广阔的赚钱思路。请相信赚钱一定有方法!

你有一千万 / 一文钱发大财
 一元钱成大款 / 不写作的超级作家
 编书编成大事 / 无字天书
 垃圾卖了天价 / 奇思异想的大生意
 总统难产纪念币 / 反其道而赚钱
 向名人借光 / 丑陋玩具赚大钱
 包你发财的药 / 砖头当宝卖
 变粪为宝 / 与众不同的巧克力
 小鬼发狗财 / 小发明赚大钱
 发月亮财 / 做赔钱的买卖赚钱

赚钱语录 5



传说的赚钱人生信条

- 193 赚钱魔咒
- 193 赚钱的 35 个好习惯
- 195 赚钱座右铭
- 197 成就富豪的两大工具
- 199 后 记



多大的野心决定多大的思想格局,成就多大的财富
要赚钱,你必须有赚钱的野心。野心是什么?野心就是目标,就是理想,
就是梦想,就是企图,就是赚钱的源动力!



用野心成就富豪

成功创富的道路是由目标铺成的。

没有野心的人是在为有野心的人完成使命的。

没有目标的人是在为有目标的人完成目标的。

有大目标的人赚大钱，有小目标的人赚小钱，没有目标的人永远为衣食发愁。你是哪类人？要赚钱，你必须有赚钱的野心。野心是什么？野心就是目标，就是理想，就是梦想，就是企图，就是赚钱的源动力！试看天下财富英雄，哪个不是野心家，比如洛克菲勒、比尔·盖茨、孙正义等等。

没有财富野心，就没有财富。有野心才有动力、有办法、有行动。赚钱的野心要越大越好，干坏事的野心要越小越好。

万事开头难，有目标就不难，创富是从制定目标开始的。天下没有不赚钱的行业，没有不赚钱的方法，只有不赚钱的人。

“人穷烧香，志短算命”。要赚钱，你一定要有目标，一定要有野心。赚钱要是没野心，你就永远只能是一个小小的员工。一个学生，如果他仅以60分作为自己的学习目标，他肯定不会出类拔萃；一个员工，如果他只以养家糊口为自己的人生目标，那他一辈子可能都在为微薄的工资疲于奔命；一个运动员，如果他的人生目标只是在国家队混碗饭吃，那他永远不可能打破世界记录。你必须以比普通人更高的眼光来看待自己，否则你就永远只能是一个小小的员工。

巴拉昂是法国媒体大亨，从推销装饰肖像画起家，不到10年就跻身于法国50大富翁之列。

1998年，巴拉昂临终前在遗嘱上写了这样一段话：“我曾是一个穷人，却



是以一个富人的身份走进天堂的。我不想把我成为富人的秘诀带进天堂，现在秘诀锁在中央银行的一个保险箱内。谁若能通过回答穷人最缺少的是什么而猜中我的秘诀，他将能得到我的贺礼 100 万法郎。”

遗嘱刊登出来后，很多人寄来了他们的答案。在巴拉昂逝世周年纪念日，律师和代理人打开了那只保险箱。尽管他们收到了 48561 封来信，但是，只有一位叫蒂勒的 9 岁小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀：穷人最缺少的是成为富人的“野心”。

“野心”是成功的出发点。大部分人之所以贫穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点：缺乏“野心”。

是的，每个人的潜能都是一样的。每个人都有 140 亿个脑细胞，只要有野心，善于磨炼自己，每个人都能够获得商业上的成功。

如果你想成为一个亿万富翁，你可能会成为一个千万富翁；如果你想成为一个千万富翁，你可能会成为一个百万富翁；如果你想成为一个百万富翁，那你撑死了，也就可能一个拿工资的温饱族。

那好，从现在开始，你要立即“做梦”，当一个野心家！如果你在不会受到失败、挫折、困难的情况下请你设定赚钱的大目标：终生目标、10 年目标、5 年目标、3 年目标、以及年度目标、月度目标。然后制定具体计划，开始果敢的行动，在过程中不断的调整、修正、坚持！看看你的结果会怎样呢？

野心决定你的目标，决定你的行为，决定你的方法，决定你的结果！

从 0 到亿万 的 秘 笈

有野心不一定能成功，但是没野心一定不成功。

纵观历史上所有白手起家的大富豪，无不是有一颗不甘平庸的野心，谱



写了一个个传奇。

有一位健谈的年轻人,在一个偏僻的小镇开店,他经常对光顾店铺的顾客说:有一天他的销售额会超过生产汽车的通用公司,他自己则会成为美国首屈一指的大富豪。每每这时,顾客总是善意地莞尔一笑。久而久之,人们就在他背后嘀咕:真会开玩笑,简直就是痴人说梦!就凭这些最普通的廉价商品,怎么可能超过有 100 多年历史、年销售额接近 2000 亿美元的通用公司?又怎么可能成为首屈一指的大富豪呢?

可是多年以后,因为野心,这个靠卖打折商品起家的年轻人,创造了看起来不可能实现的奇迹——成为世界首富。2005 年世界财富 500 强的排名中,沃尔玛以 2879 亿美元的年销售额又居首位,这已经是沃尔玛四连霸 500 强之首。

你今天的结果取决于你的行动,你的行动取决于你的思想,你的思想取决于你的信念,你的信念取决于你的野心。

所以你有什么样的野心,你就会有怎样的信念,接着就会有怎样的思想,肯定会有怎样的行动,得到怎样的结果。在你心目中,你认为你自己是什么,你就是什么,积极思维者得到积极结果,消极思维者得到消极结果。

在一个烈日炎炎的夏天,有三个泥瓦匠挥汗如雨地工作。第一个泥瓦匠说我在养家糊口;第二个泥瓦匠说我在经营自己的事业;第三个泥瓦匠说我在为社会盖一幢美丽的花园。

十年以后,第一个泥瓦匠成了一个熟练的技术工人;第二个泥瓦匠成了一个建筑队的包工头;第三个泥瓦匠却成了一个地产大亨。

十年前,大家在同一条起跑线上,为什么十年后的身份、地位却是天壤之别???

因为有不-样的野心和抱负,这种思想差异而产生的行为偏差,日积月累就变成今天这个样子。

所以我的成功不是因为别的,而是从小就种下要出人头地的野心。下面是我初中时的日记:



006

95.11.23 多云 星期四

成大事不謀于众

胸怀大志的人由于人生目的和知识见解与普通人有很大距离。平庸的人安于现状很容易满足，普通的人局限于自己的见闻，这些人只能守着现在的权位，所以实在不值得和他们谈现实人生和他们知识以外的事，况且一般人见识低下，心胸狭小，气度平凡。如果和他们谈理想，一定会遭到不理解，甚至嘲笑、讽刺和挖苦，七嘴八舌，不仅会动摇你的意志，也会破坏你的信心和情绪。因此，胸怀大志的人都不与凡夫俗子交^交朋友，而只与志同道合者为伍，以后当^你有什么想法时，千万别真跟那些人讲，他们既然不能与我共同奋斗，那么就把他们当观众，只要能让^你他们看着我成功就够了……



因为走路
脚下沾满了灰尘
这不是耻辱
而是光荣……

成
熟
走
向

膨胀你的野心

007



嗟乎！燕雀安知鸿鹄之志哉！

生要做人杰，死亦当鬼雄

宁肯闻破头，领成大器

决不默默无闻过一生

我是名人，因为我的人生目的、知识、心胸、智谋注定我要去干一番轰轰烈烈的大事业，去当人上人。那些嘲笑我的人都是鼠目寸光，心胸狭窄平庸的鼠类和小麻雀。我为什么要和畜类生气，把他们的废话记在心里呢？

伟人、名人并没有什么了不起，他们只不过有一个远大的目标，并在为之而奋斗中取得了一点成就，而恰恰正是这一点，是他们区别于普通、平庸人的标志。

——徐鸿志

96.12.23

年 月 日 星期 天气



大款富豪宁有种乎？

不想做一辈子穷人，就要燃烧赚钱的野心。

富勒生活在贫民区，家中有7个兄弟姐妹，他从5岁开始工作，9岁时会赶骡子。他有一位了不起的母亲，她经常和儿子谈到自己的梦想：“我们不应该这么穷，不要说贫穷是上帝的旨意，我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”这些话深植于富勒的心，他一心想跻身于富人之列，开始努力追求财富。12年后，富勒接手一家被拍卖的公司，并且还陆续收购了7家公司。他谈及成功的秘诀，还是用多年前母亲的话回答：“我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”富勒在多次受邀演讲中都说到：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。”

从富勒的身上，我坚信有了赚钱的野心后，人生不可能贫穷。

一个学生问他的老师——苏格拉底，“老师，我如何成功？”苏格拉底说：“成功非常非常容易！你跟我来。”苏格拉底带着学生来到河边，然后向河中走去，学生就跟在他后面。一会儿水没过了膝盖，苏格拉底继续向前走，水又没过了腰，学生仍在后面跟着。走到河中间时，苏格拉底转过身突然把学生的头按进水里，学生不知道怎么回事，头在水中呆了一会儿，呼吸困难，憋得难受。他想抬起头，冒出水面呼吸。可是他越抬得厉害，苏格拉底就把他的头越死劲往下按，学生已经连续呛了几口水，感觉到致命的窒息。强烈的求生欲望使学生疯了一般地拼命挣扎，终于把头探出了水面，大口大口地喘气。苏格拉底笑着对他说：“如果你成功的欲望像刚才求生的欲望一样强